

BASE DE CONHECIMENTO · DOCUMENTO PÚBLICO

Revenda: como começar, fixar preços e faturar

Escolher o plano certo

CÓDIGO

RLX-BR-KB-1352

VERSÃO

v2026.10.18

PAÍS · IDIOMA

Brasil · Português (Brasil)

MozOut Brasil

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º fiscal (SARS) 943 907 6234 · N.º de registo (CIPC) 2025/667953/07

<https://www.my.mozout.com/knowledgebase/1352>

Revenda: como começar, fixar preços e faturar

 Escolher o plano certo  Criado em 26 de setembro de 2026  Atualizado em 18 de outubro de 2026  6 min de leitura



Na revenda, você compra um bloco de recursos e divide-o como quiser. Cria pacotes com o seu nome, abre contas para os seus clientes e cobra-lhes o preço que entender. Para o cliente final, o fornecedor é você: ele nunca fala conosco. Nós ficamos com o servidor, a rede e a energia; você fica com o negócio.

É o caminho natural de quem já faz sites e anda mandando cada cliente comprar hospedagem por conta própria, com quatro fornecedores diferentes e quatro senhas que ninguém encontra quando é preciso.

Os dois painéis, e quem usa cada um

Painel	Quem entra, e para quê
WHM	É o seu. Cria e apaga pacotes, abre contas, define os limites de cada uma, suspende quem não paga, muda senhas e vê o consumo de todos. É daqui que gere o negócio.
cPanel	É o do seu cliente. Cada conta que abrir recebe o seu próprio cPanel, com arquivos, e-mail, bancos de dados e backups, sem ver as outras contas.



Na revenda compartilhada não há acesso root.

As configurações do servidor são nossas: o que precisar delas, pede-nos. O WHM dá-lhe tudo o que é preciso para gerenciar contas, mas não o comando do servidor. Se precisa mesmo desse comando, o caminho é um **servidor VPS** ou um **servidor cloud**.

Os primeiros passos, pela ordem certa



Contrate o plano e guarde os acessos ao WHM que lhe enviamos. Entre e dê uma volta antes de criar seja o que for.

2 Crie os pacotes, em **Packages** e depois **Add Package**. Um pacote é um molde: espaço, número de caixas de e-mail, número de bancos de dados, número de contas de FTP. Crie poucos e bem separados. Três chegam, e três explicam-se a um cliente em dez segundos.

3 Abra a primeira conta, em **Account Functions** e depois **Create a New Account**: o domínio do cliente, um nome de usuário, e o pacote que escolheu. A conta nasce com o cPanel pronto.

4 Aponte o domínio do cliente para os nameservers que lhe indicamos. Enquanto isso não estiver feito, a conta existe mas o site não abre. É aqui que a maior parte das estreias encalha.

5 Decida o que acontece a quem passa do limite: avisar, suspender, ou ambos. Configure isso antes do primeiro cliente, não depois do primeiro susto.

6 Ensaie com um domínio seu. Abra uma conta de teste, ponha lá um site de verdade, envie e receba e-mail, e faça uma restauração. Só depois traga o primeiro cliente real.



Guarde folga no bloco que comprou.

Vender até o último GB deixa-o sem espaço para o primeiro cliente que cresça, e subindo de plano às pressas num sábado. Uma reserva de um terço é uma boa regra de partida.

💰 Como precificar sem se enganar

Os preços que cobra aos seus clientes são seus, e não temos nada a ver com eles. O erro clássico é dividir o custo do plano pelo número **máximo** de contas e achar que aquilo é o custo por cliente. Não é: nunca se enche um plano de revenda.

Ao fazer a conta	Fique atento
Divida pelas contas que vai mesmo vender	E não pelo máximo do plano. Conte com uma ocupação realista, sobretudo no primeiro ano.
Ponha o seu tempo na conta	O que lhe vai custar caro não é o disco: é o atendimento. Uma chamada por mês por cliente, vezes o número de clientes, é o verdadeiro custo do negócio.
Cobre por ano, sempre que puder	Menos cobranças para perseguir, menos clientes perdidos por esquecimento, e o dinheiro entra antes de o gastar.
Deixe margem para a renovação do seu plano	O seu custo pode mudar na renovação. Se vendeu ao centavo, a mudança come-lhe a margem toda.
Não prometa mais do que tem	Nunca prometa aos seus clientes prazos de resposta ou disponibilidade melhores do que aqueles que tem conosco. O que pode prometer está na Política de Suporte .

**O seu plano de revenda é um só serviço, e cai todo de uma vez.**

Se a sua fatura não for paga, o serviço é suspenso ao fim de **7 dias** e encerrado aos **15**, e com ele caem **todos** os sites dos seus clientes ao mesmo tempo. Pague com folga, e nunca deixe a sua renovação depender de um cliente que ainda não lhe pagou.

? Quem responde pelo quê

Assunto	De quem é
Atender os seus clientes	Seu. Na revenda, o revendedor é o único ponto de contato dos seus próprios clientes. Nós não falamos com eles.
Faturar e cobrar aos seus clientes	Seu. Nós faturamos o plano de revenda; o resto é consigo.
Criar, suspender, apagar contas e definir limites	Seu, no WHM.
O conteúdo dos sites, o WordPress, os temas e os plugins	Do dono de cada site. Como em qualquer plano, o conteúdo não é do fornecedor.
Servidor, rede, energia e atualizações do painel	Nosso.
Configurações do servidor e acesso root	Nosso. Peça-nos o que precisar.
Denúncias de abuso vindas de uma conta sua	Compartilhado. Nós agimos sobre a conta em causa e avisamos; você trata com o cliente. Veja denunciar abuso .

↻ Faturar os seus clientes

No início pode faturar à mão, e não há mal nenhum nisso: com três ou quatro clientes, uma planilha e um lembrete no calendário resolvem. O problema aparece por volta do décimo cliente, quando passa mais tempo perseguindo pagamentos do que fazendo sites.

A partir daí compensa um sistema de faturamento automático: emite as faturas, avisa antes do vencimento, cobra, e suspende sozinho quem não paga, ligado ao WHM para abrir e suspender contas sem você tocar em nada. O que vem incluído em cada plano está na página de **revenda de hospedagem**.

**Comece pelo processo, não pelo programa.**

Defina primeiro o que faz quando um cliente não paga, e ao fim de quantos dias. Depois automatize essa regra. Quem automatiza uma regra que ainda não tem acaba desligando a automação no terceiro caso.

⚡ RECOMENDADO

Quer começar a revender e não sabe por que plano pegar? Diga-nos quantos clientes tem e que tipo de sites são.

[☰ Ver planos de revenda →](#)**📦 Nos nossos planos**

Plano	Contas cPanel para os seus clientes	Espaço
Revenda I	10	50 GB
Revenda II	30	120 GB
Revenda III	60	250 GB

Os ciclos de pagamento disponíveis são os que aparecem quando você contrata cada plano, então escolha ali o que combina com você. Cada conta que você abre ganha o próprio cPanel, e no WHM você define os limites de cada uma e acompanha o consumo de todas. Lembre que as contas dividem o espaço do plano: conte o que você vai realmente vender, não o máximo. Se o plano ficar pequeno, fale com a gente.

🔍 VEJA TAMBÉM[Planos de revenda de hospedagem](#)[Política de Suporte](#)[Comparar com os planos de hospedagem normais](#)[Servidor VPS, quando precisar de root](#)



MozOut Brasil

RLX Holdings (Pty) Ltd. · Grupo RLX Holdings

N.º FISCAL (SARS)	943 907 6234
N.º DE REGISTO (CIPC)	2025/667953/07
SEDE	72 York Road, Kensington Joanesburgo 2094, Gauteng, África do Sul
CONTACTOS	info@mozout.com · +27 78 823 3325 · www.mozout.com
HORÁRIO	2ª. à 6ª. Feira - 08 à 16 Horas Sábado & Domingo - Fechado

RLX-BR-KB-1352 · v2026.10.18 · Gerado a 21/10/2026 13:24



Versão online deste
documento